



Realizada nesta 3ª feira (26 de maio) pela Fenacor, a Escola de Negócios e Seguros (ENS) e o Instituto Brasileiro de Desenvolvimento dos Corretores de Seguros (IBDCOR), a edição 2026 do "Conexão Futuro Seguro" superou as expectativas dos organizadores, que já era otimista. O resultado final consolida o encontro como o maior evento totalmente gratuito e on-line sobre inovação no mercado de seguros.

Com auditório da ENS em São Paulo totalmente lotado e mais de 3,4 mil inscritos para assistir o evento por meio remoto, a edição especial do "Conexão Futuro Seguro" trouxe muitas novidades e vantagens para os participantes.

A abertura foi feita pelo presidente da Fenacor, Armando Vergilio, que destacou a relevância do PMDIS (Plano Diretor para o Mercado da Intermediação de Seguros) lançado oficialmente no evento desta terça-feira. Segundo ele, o plano sinaliza que, no futuro, até 40% dos ganhos do Corretor de Seguros virão de honorários pelas consultorias prestadas aos clientes.

Vergilio assegurou que o PMDIS representará uma verdadeira bússola para a atuação do Corretor na próxima década. "Não é um simples projeto. O plano aponta desafios e indica as propostas para enfrentá-los", acrescentou.

O presidente da Fenacor disse ainda que o Corretor de Seguros que não se atualizar vai virar refém da automação. Na prática, um simples intermediário. "Atualmente, 70% dos Corretores de Seguros têm curso superior, mas isso não basta. É preciso buscar a qualificação permanente. O Corretor de Seguros que continuar do mesmo jeito vai ficar para trás", aconselhou.

Vergilio listou "quatro forças" que podem trazer um novo desenho para o mercado de seguros.

A Inteligência Artificial (IA) se destaca essa relação, por já vir sendo usada em várias situações da rotina do setor, como a cotação e o atendimento pelo Whatsapp, entre outros.

Para Armando Vergilio, nesse contexto, a IA não representa uma ameaça para o Corretor de Seguros. "É um facilitador, que liberar o Corretor para fazer o que somente o humano consegue fazer", ressaltou.

Outra força relevante é "novo consumidor", que deseja ter tudo nas mãos, pronto para uso, a qualquer momento, no celular. "o novo consumidor, na hora do sinistro quer empatia, o que o digital não resolve. É preciso um humano para acolher", comentou Vergilio.

Há ainda um mercado renovado que surge a partir das mudanças na legislação. A proteção patrimonial mutualista é um dos protagonistas desse novo cenário, sendo legalmente um concorrente extremamente expressivo no ramo auto. "Mas, os Corretores de Seguros também podem e devem predominar nesse segmento, pois não competem com preços, mas na consultoria oferecida aos clientes para prover soluções mais adequadas", salientou.

Por fim, ele apontou a indispensável qualificação para permitir ao Corretor de Seguros a diversificação da sua carteira de negócios, deixando de ser apenas um intermediário e assumindo sua função de consultor estratégico.

Logo em seguida, ocorreu o primeiro painel do evento, que teve como mediador o presidente do Sincor-SP, Boris Ber.

No debate, o presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Dyogo Oliveira, informou que a entidade constatou em pesquisa que praticamente todas as seguradoras entrevistadas desenvolveram projetos próprios visando a utilização da IA. "Não sabemos ainda

exatamente como usar a IA para vender seguro. Mas, já há certeza de que não vai substituir o humano. Vai ter IA fazendo negócio com IA, mas por trás haverá sempre um humano", acentuou, acrescentando que o setor ainda está "no estágio inicial do uso da IA".

Oliveira lembrou ainda que os impactos trazidos pela IA são semelhantes aos efeitos que foram provocados pelos computadores há cinco décadas. "Quem não utilizar a IA vai ser destituído do mercado", decretou.

REGULAÇÃO

Na sua participação, o superintendente da Susep, Alessandro Serafin Octaviani, optou por destacar a importância do diálogo entre o regulador e entidades do setor para o futuro do mercado.

Na visão dele, o contrato de seguro precisa de uma legislação de qualidade. E para isso, é preciso manter "a capacidade de diálogo constante".

Octaviani revelou que a Susep criou um grupo de trabalho para, a partir da troca de informações entre o setor público e o privado, formatar um seguro catástrofe adequada à realidade brasileira. "Não é um projeto da Susep. É da sociedade brasileira. Em breve receberemos as últimas sugestões do mercado", explicou.

Nesse contexto, o superintendente da Susep citou os riscos climáticos como um dos ramos que irão merecer atenção maior do mercado nos próximos anos.

Octaviani afirmou também que o País precisa de um mercado de seguros em crescimento sólido e constante para prover a garantia que permita um planejamento melhor para o futuro. Na avaliação dele, o Corretor de Seguros é, sem dúvida, o protagonista desse processo. "Sem o Corretor, não haverá aumento da resiliência do Brasil", assegurou.

Já o presidente da Escola de Negócios e Seguros (ENS), Lucas Vergilio, anunciou que a instituição aposta nas imersões internacionais e nos cursos sobre IA específicos para os Corretores como bases de um novo modelo que está mudando o foco de atuação da instituição e a forma de conduzir o treinamento. "Uma nova turma do curso sobre IA terá início das aulas em agosto. O valor do curso é de apenas R\$ 475,00. Além disso, associados dos Sincors podem ter descontos de até 40%", salientou.

O evento contou ainda com a participação dos presidentes da Capemisa, Jorge Andrade, e da Tokio Marine, José Adalberto Ferrara.

Andrade demonstrou convicção na força da automação visando oferecer melhores produtos para que o Corretor possa atuar como um consultor, identificando problemas, fazendo o diagnóstico "e apresentando as coberturas necessárias para os clientes".

Por sua vez, Ferrara informou que a Tokio Marine criou um curso de IA que já atenderá a mais de 1,3 mil Corretores de Seguros e 70 assessorias.

Além disso, a seguradora levou a IA a todos os departamentos. "Cada área indica uma pessoa para treinamento, que passa a ser uma agente de IA propagando o que aprende no curso", revelou.

PMDIS

Coube ao economista Claudio Contador fazer uma breve palestra sobre o PMDIS, plano do qual é o coordenador responsável.

Segundo ele, após os estudos e profundas análises realizadas foi apurado, no final de 2024, um mercado de intermediação cujo valor aproximado chega a R\$ 65 bilhões. "Além disso, o plano indica que o Corretor de Seguros ainda tem muito espaço para evoluir. Os novos consumidores, que

valorizam o digital, que traz flexibilidade e agilidade, mas precisam de alguém para aconselhar e prestar consultoria, formam um nicho espetacular. O Corretor está evoluindo para ser um curador de decisões", definiu Contador.

ENCERRAMENTO

O painel de encerramento do "Conexão Futuro Seguro" contou com uma palestra do professor Celso Brandão sobre o tema "IA - Os impactos da Inteligência Artificial na vida do Corretor de Seguros".

Segundo Brandão, a automação está auxiliando o Corretor de Seguros a fazer coisas que ele, até agora, jamais conseguiria fazer sozinho. "A IA é a quarta revolução industrial, pois traz a evolução na produtividade e provoca impacto forte nos negócios", sublinhou.

A edição 2026 do "Conexão Futuro Seguro" teve o apoio de entidades e empresas que desejam conectar o mercado de seguros ao futuro.

A lista inclui a Bradesco Seguros, Capemisa, Icatu, Tokio Marine, Zurich e CNseg (patrocinadores "Master Gold"); Allianz, Allseg, HDI/Yelum, MAG, MDS, MAPFRE, Porto e Sampo (patrocinadores "Master Top").

Fonte: Fenacor/Jorge Clapp, em 27.05.2026.